

Tilburg University

Over Sociale Dimensies in de Economie

van de Klundert, T.C.M.J.

Publication date:
1999

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
van de Klundert, T. C. M. J. (1999). *Over Sociale Dimensies in de Economie*. (FEW Research Memorandum; Vol. 779). Macroeconomics.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

*Over sociale dimensies in de economie**

door

Theo van de Klundert**

1. Inleiding

In NRC Handelsblad van 3 maart 1999 bericht de journalist Frank Westerman over wat lijkt op een sociaal-economisch experiment in het verre Siberië. Op een bepaald punt van de rivier Ob liggen aan weerszijde twee steden, die zijn gesticht om de olie-winning in het voormalige Sovjet Rijk te stimuleren. Na het uiteenvallen van de Sovjet-Unie in 1991 is de oliesector geprivatiseerd. Desondanks is de ontwikkeling in de beide steden een geheel verschillende kant opgegaan. In de stad Soergoet floreert de economie ondanks de lage olieprijs op de wereldmarkt. De productie blijft op peil, het materiaal wordt onderhouden en de winst wordt teruggeploegd. De lokale oliemaatschappij is royaal in het ter beschikking stellen van collectieve voorzieningen, zoals zwembaden, sauna's, fitheidssalons, e.d. De directeur van het sportcentrum staat op de loonlijst van de plaatselijke oliemaatschappij. In de buurstad Neftejoegansk is de situatie minder rooskleurig. Er heerst een hoge werkloosheid en de collectieve voorzieningen staan op een laag pitje. De oorzaak is dat de gemeente er voor moet zorgen, maar dat onvoldoende budgetten beschikbaar zijn. De economie van Neftejoegansk wordt vanuit Moskou gedirigeerd. Lage olieprijsen leiden in dit geval tot het stoppen

* Met dank aan Lans Bovenberg, Ton van Schaik, Sjak Smulders en Jeroen van de Ven voor hun commentaar op een eerdere versie van dit artikel. De resterende tekortkomingen zijn vanzelfsprekend voor rekening van de auteur.

** KUB, Postbus 90153, 1000 LE Tilburg.

van productieprocessen en het verwaarlozen van het onderhoud van het materiaal.

De vraag is wat van dit verhaal te leren valt. In Soergoet kijkt men naar de lange termijn en worden de grillen van de kapitaalmarkt niet op de voet gevolgd. Dat zou kunnen leiden tot een gebrek aan mobiliteit en een zekere mate van verstarring. De saneringspolitiek in Neftejoegansk werpt misschien op den duur vruchten af. Maar het leidt ook tot een ander voorzieningenpatroon. De preferenties van de economische subjecten zijn niet autonoom, maar worden beïnvloed door de wijze van inrichting van de economie (“framing” heet dat in sociaal-psychologisch jargon). Deze implicatie klinkt ook door in de uitspraak van de directeur van het sportcomplex in Soergoet: “We hadden natuurlijk ook aan commercie kunnen doen, maar dan krijg je bordelen en casino’s en zo en dat willen we hier niet”. De directe voorziening in diverse behoeften door bedrijven doet echter gedateerd aan. In de jaren veertig en vijftig voorzagen bedrijven als Philips in allerlei zaken, variërend van huisvesting tot ontspanning. De toenemende arbeidsverdeling in de economie heeft ertoe geleid dat bedrijven zaken die niet tot de kerntaak behoren zijn gaan afstoten. De economische wetenschap ziet hierin alleen maar voordelen. Een toenemende arbeidsverdeling verhoogt de efficiëntie en daarmee de welvaart. Uitgaande van strikt autonome, individuele preferenties van de economische subjecten is dit een juiste conclusie. Als de preferenties echter afhangen van de inrichting van de economie ligt de zaak meer gecompliceerd. Het betekent natuurlijk niet dat we terug moeten naar de jaren vijftig, maar het vormt wel een uitdaging om na te gaan wat de implicaties zijn voor de inrichting van de economie in de 21^e eeuw.

In dit artikel wordt onderzocht hoe preferenties door de inrichting van de economie worden beïnvloed. Het gaat derhalve om het vraagstuk van de endogeniteit van preferenties. Daarbij wordt uitgegaan van twee fundamentele proposities. Voorop staat de gedachte dat economisch handelen

in een sociale context plaats vindt. Arbeidsverdeling betekent, dat mensen zich specialiseren in de productie van goederen. Goederenruil leidt tot contacten, waarbij mensen in een zakelijke verhouding tot elkaar staan. Maar er is meer: mensen geven om elkaar en houden rekening met elkaar. Sympathie is het grootst in het kader van familie en gezin, maar speelt ook een rol bij etnische groeperingen, religieuze gemeenschappen en tot op zekere hoogte in het kader van de nationale identiteit. Preferenties moeten in dit verband ruim worden opgevat en omvatten als zodanig ook relationele voorkeuren en sociale normen. In het geval van relationele voorkeuren hangt de welvaart van een persoon mede af van de welvaart van anderen. Bij normen kan worden gedacht aan taakstellingen voor individueel gedrag. Het adjectief sociaal heeft betrekking op het delen van de norm met anderen (zie Elster, 1989).¹ De tweede fundamentele propositie gaat over de wisselwerking tussen economie en cultuur. De economische ontwikkelingen beïnvloeden de cultuur, d.w.z. de spelregels van de maatschappij, de machtsverhoudingen en de vigerende normen en waarden. De relatie is echter niet unilateraal zoals Marx stelt, maar tweezijdig. Culturele aspecten drukken op hun beurt een stempel op de afloop van economische processen.

De opzet van het artikel is als volgt. In paragraaf 2 wordt geïllustreerd op welke manier sociale normen een rol spelen in de economie. In geval van onvolledige informatie is vertrouwen, gebaseerd op normen en waarden, belangrijk en mede bepalend voor de gang van zaken. In aansluiting hierop wordt in paragraaf 3 besproken hoe sociale normen door economische ontwikkelingen worden aangetast. Sociale normen moeten wijken voor de realisatie van individuele consumptiemogelijkheden. Maar wat betekent consumeren in de welvaartsstaat? Aan deze vraag is paragraaf 4 gewijd.

¹ Sociale normen bepalen mede het gedrag. Daarnaast kan men zich afvragen waarom mensen zich aan normen houden. De beantwoording van die vraag is van belang als het gaat om het ontstaan en verval van de normen. In paragraaf 3 komt deze problematiek aan de orde.

Daarbij zal blijken dat het consumptieproces elementen bevat, die voortvloeien uit de begrensde rationaliteit (“bounded rationality”) van economische subjecten. De erkenning van dit feit schept ruimte voor een andere inrichting van de economie met een groter accent op het sociale aspect, het samen beleven van de welvaart. Het artikel wordt afgerond met enkele conclusies.

2. *Arbeidsverdeling, instituties en vertrouwen*

In zijn boek *The wealth of nations* (1776) betoogt Adam Smith dat economische welvaart stoelt op een ver doorgevoerde arbeidsverdeling. In een dergelijk proces van goederenvoorziening is de maatschappij ermee gebaat als iedereen zijn eigen belang nastreeft. In een vaak aangehaalde passage zegt Smith (1937, p. 14): “It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love and never talk to them of our own necessities but of their advantages”. De bakker, de slager en de anderen in dit voorbeeld doen hun best om zo goed mogelijk te produceren. Markten reguleren vervolgens de verdeling van goederen over de bevolking. De nadruk op eigenbelang lijkt in tegenspraak met Smith’s visie neergelegd in een ander bekend boek *The theory of moral sentiments* (1759). In dit boek betoogt de auteur, dat mensen zich in hun gedragingen laten leiden door wederzijdse sympathie. Maar louter op sympathie of welwillendheid tegenover anderen kan geen efficiënte inrichting van de economie worden gebaseerd. Sympathie is negatief gerelateerd aan sociale afstand en is daarom onvoldoende om het economisch systeem te reguleren buiten de enge kring van familie of andere gesloten gemeenschappen. Coase (1976, p. 544) vat deze zienswijze kernachtig samen: “For that extensive division of labour required to maintain a civilized standard of living, we need to have the co-operation of great multitudes, scattered all over the world. There is

no way in which this co-operation could be secured through the exercise of benevolence.” Markten zijn nodig om de economie te laten functioneren.²

Het marktmechanisme kent echter wel zijn problemen indien partijen niet volledig geïnformeerd zijn over de verhandelde waar of over elkaars intenties. Het economische handelen met vreemden kan dan tot ongewenste neveneffecten leiden. Indien de bakker en de slager knoeien met de kwaliteit van het geleverde product is de consument de dupe. Hij krijgt dan geen waar voor zijn geld. Nu zullen deze ambachtslieden niet zo gauw daartoe geneigd zijn, indien zij weten dat dezelfde consument bij hen terugkomt en er bovendien concurrenten in de markt zijn, die de klanten ook kunnen bedienen. Onder dergelijke omstandigheden is reputatie belangrijk. Het is een economisch goed, dat door de leveranciers van goederen zal worden gekoesterd. Een andere oplossing bij levering van onvoldoende kwaliteit is dat de consument naar de rechter stapt. Er dient dan wel wetgeving te zijn, die de consument beschermt. Bovendien moet kwaliteit worden gedefinieerd en dient ook voor derden waarneembaar te zijn.

In het moderne economische verkeer zijn er allerlei instituties (wetten, regels, conventies), die de ruiltransacties in goede banen leiden.³ Daarenboven is er het reciprociteitsbeginsel, dat een rol speelt bij herhaalde ontmoetingen tussen deelnemers in het ruilproces. We hebben al geconstateerd dat klanten kunnen weglopen (exit option) bij een onbetrouwbare leverancier. Daarnaast is ook uitsluiting mogelijk, indien onderlinge afspraken niet worden nagekomen. Dit geldt bijvoorbeeld in

² Volgens sommige auteurs is er sprake van inconsistentie in het totale oeuvre van Adam Smith. Vandaar dat wordt gerept van de Adam Smith paradox of het Adam Smith probleem. Volgens Coase (1976) is er geen sprake van inconsistentie, omdat de markt en “benevolence” ieder hun eigen plaats hebben in de maatschappij.

³ North (1990) rekent ook sociale normen tot de vigerende instituties. Een dergelijke definitie lijkt ons te ruim. Sociale normen zijn van een andere categorie als conventies en gebruiken.

het geval dat producenten een overeenkomst hebben om samen te werken op het gebied van onderzoek en ontwikkeling. Een “free rider”, die profiteert van de gezamenlijke inspanning zonder zelf de afgesproken hoeveelheid onderzoek te verrichten, kan bij detectie voor de resterende tijd worden uitgesloten.

In situaties, waarbij onvolledige informatie voorkomt, kan men proberen door middel van instituties (contracten) en reputatiemechanismen het euvel zo veel mogelijk in te dammen. Formele contracten kunnen echter niet altijd de informatie-kloof volledig dichten. Het kan zijn dat het te duur is om alles vooraf door middel van onderhandelingen te regelen (ex-ante transactiekosten). Of het kan onmogelijk blijken alle eventualiteiten te voorzien, zodat achteraf onderhandelingen nodig zijn om de gerezen problemen op te lossen (ex-post transactiekosten). Onvolledige contracten impliceren transactiekosten, die als zodanig een rem kunnen vormen bij het aangaan van transacties. Wederzijds vertrouwen kan dan voorkomen dat een transactie wordt geweigerd of tot minder inspanning leidt dan eigenlijk mogelijk is.

Een gebrek aan informatie met betrekking tot de intenties van een tegenpartij op de markt kan worden opgeheven door het vestigen van een reputatie. Vertrouwen en reputatie dienen van elkaar te worden onderscheiden. Reputatie is een zuiver economische activiteit waaraan kosten en opbrengsten verbonden zijn. Men investeert in de toekomst door op korte termijn concessies te doen die op lange termijn rendement opleveren. Dasgupta (1988) illustreert dit met behulp van de speltheorie, waarbij een oneerlijke verkoper uit verschillende strategieën kan kiezen. Omdat de verkoper oneerlijk is, verkoopt hij het liefst een inferieur product. Dat brengt voor hem meer op dan de verkoop van een degelijk product. Bij een voortdurende herhaling van de transactie is dit niet verstandig, omdat de consument zich slechts één keer laat misleiden. Daarom zal de verkoper, mits

zijn tijdsvoorkeur niet al te groot is, gedurende lange tijd kiezen voor het aanbieden van een goed product. Pas tegen het einde van de periode, waarin transacties plaatsvinden, brengt hij het inferieure product op de markt.⁴ De in de loop van de tijd gederfde opbrengst bij verkoop van het degelijke product is te beschouwen als een investering in reputatie. In de visie van Dasgupta (1988, p. 53) zijn vertrouwen en reputatie synoniem, omdat moreel gedrag naar de achtergrond wordt gedrongen: “The problem of trust would of course not arise if we were all hopelessly moral, always doing what we said we would do in the circumstances in which we said we would do it”. Los van de tendentieuze woordkeus, moet worden geconstateerd dat Dasgupta het begrip vertrouwen verkeerd benadert. Vertrouwen is juist gebaseerd op de vigerende sociale normen in de samenleving. Dit is ook de kern in de definitie van Fukuyama (1995, p. 26): “Trust is the expectation that arises within a community of regular, honest, and cooperative behavior, based on commonly shared norms, on the part of other members of that community”. Het geheel van sociale normen wordt vaak aangeduid met de term sociaal kapitaal, waarmee wordt gestipuleerd dat sociale normen een productieve functie vervullen in de economie. Ook bij Adam Smith (1969, pp. 124-125) is dit inzicht aanwezig: “Society cannot subsist among those who are at all times ready to hurt and injure one another” Of zoals Coase (1976, p. 545) het in zijn eigen woorden formuleert: “The observance of moral codes must very greatly reduce the costs of doing business with others and must therefore facilitate market transactions”.

De betekenis van sociale normen kan worden geaccentueerd door een nadere typering van coördinatievraagstukken. Naast de problematiek van de onvolledige contracten ingeval van koop en

⁴ Bij een oneindige tijdshorizon is er deze optie niet. De afweging tussen voordelen op korte termijn en nadelen op lange termijn, blijft niettemin overeind.

verkoop kan hierbij worden gedacht aan principaal-agent relaties, “hold-up” posities bij investeringen in fysiek of menselijk kapitaal en externe effecten voortvloeiend uit productie en consumptie.⁵ In het geval van de relatie tussen principaal en agent (bijv. aandeelhouders van een onderneming versus het management) is er een probleem, indien het gedrag van de agenten niet goed te controleren is. Het is dan mogelijk, dat managers in een onderneming hun eigen gang gaan in plaats van de belangen van de aandeelhouders (eigenaren) zo goed mogelijk te dienen. Betere contracten waarbij de beloningen van de managers gekoppeld worden aan de ondernemingsresultaten (optie-regelingen) kunnen het probleem van de prikkels oplossen. “Principal-agent” situaties doen zich in de economie veelvuldig voor en kunnen een rol spelen op diverse niveau’s van de onderneming en in de bureaucratie. Het is dan niet altijd mogelijk de contracten waterdicht te maken. Sociale normen (“beloofd is beloofd”) kunnen dan uitkomst bieden, zodat de principaal de prestaties van de agent met vertrouwen tegemoet kan zien.

In het geval van een “hold-up” probleem is sprake van een investering in een specifiek kapitaalgoed (machines, kennis, e.d.), dat ex-post geen alternatieve aanwending heeft. De investeerder heeft zodoende zijn handelingsruimte beperkt, waarvan andere partijen gebruik kunnen maken door de ex-ante bedongen condities opnieuw ter discussie te stellen. Omdat de investeerder dit ook weet, zal hij minder geneigd zijn zich vast te leggen. Het probleem kan worden aangepakt door adequate instituties in het leven te roepen, bijvoorbeeld in de vorm van een waarborgsom te betalen door de andere contractpartners of in sommige gevallen door fusie van ondernemingen (Williamson, 1985). Indien volledige contracten niet mogelijk zijn, kan wederzijds vertrouwen helpen

⁵ In al deze gevallen is sprake van “missing markets”, bijvoorbeeld voor kwaliteit (bij verborgen, kenmerken), investeringen (ingeval van “hold-up”), inspanning (bij principaal-agent relaties), milieugoederen (bij externe effecten in de vorm van vervuiling).

het “incentive” probleem op te lossen.

Productie en consumptie kunnen gepaard gaan met verschillende externe effecten, d.w.z. activiteiten die partijen beïnvloeden buiten de markt om. De milieuproblematiek is een sprekend voorbeeld. Milieuvervuiling van de één benadeelt de ander direct (in de vorm van een lager nut) of indirect (in de vorm van een vermindering van de productiviteit). Volgens het theorema van Coase zullen de ontbrekende markten vanzelf ontstaan als de eigendomsrechten van schaarse goederen worden vastgelegd. Een verbod om de omgeving te vervuilen kan bijvoorbeeld worden afgekocht, waarbij een situatie kan ontstaan die optimaal is, gegeven de bestaande instituties. Als de onderhandelingskosten hoog zijn vanwege de moeilijkheid om gedrag te controleren of vanwege het grote aantal marktpartijen, is de marktoplossing niet altijd haalbaar. De overheid zou dan de zaak kunnen regelen en door middel van sancties het beoogde gedrag kunnen afdwingen. Een dergelijke hiërarchische oplossing van het coördinatieprobleem heeft echter ook nadelen. Sociale normen, die het gedrag bepalen, kunnen dan weer uitkomst bieden.⁶ Vervuiling wordt dan tegengegaan, omdat men vindt dat de natuur niet verder mag worden aangetast.

De mate van vertrouwen verschilt van land tot land, zoals Fukuyama (1995) illustreert met het onderscheid tussen “high and low trust societies”. De aanwezigheid van sociale normen heeft te maken met de sociale afstand, die er tussen de participanten in een maatschappij bestaat. Die afstand is bepaald door de culturele ontwikkeling met betrekking tot zaken als gezin, familie, godsdienst en de uitwerking hiervan op de gemeenschap in zijn geheel. Mensen die bepaalde normen en waarden

⁶ Als mensen verschillend handelen al naargelang normen al dan niet worden nageleefd lijken preferenties niet stabiel, zoals in de neo-klassieke theorie wordt verondersteld. Door additionele elementen op te nemen in de nutsfunctie kan dit probleem worden ondervangen. Romer (1995) neemt actieparameters als straffen of niet-straffen en beloven of niet-beloven op in de nutsfunctie. Een dergelijke nutsfunctie is een voorbeeld van wat Becker aanduidt als metapreferenties. Deze methode doet echter enigszins geforceerd aan.

delen staan dicht bij elkaar. De kosten van informatie-overdracht binnen en buiten organisaties zijn dan naar verhouding gering. In landen met een grote mate van vertrouwen zoals Japan kan relatief gemakkelijk van schaalvoordelen worden geprofiteerd door middel van grote private ondernemingen en netwerken tussen deze ondernemingen. In een land met minder vertrouwen, zoals Frankrijk, is het moeilijk fusies tussen diverse familiebedrijven te realiseren. Voor een dergelijk samengaan is een zekere mate van wederzijds vertrouwen onontbeerlijk. In het verleden heeft de overheid dit manco gerepareerd door de vestiging van overheidsbedrijven. Dit voorbeeld illustreert dat er verschillende oplossingen zijn om de samenleving in te richten al naargelang de sociale afstand in zijn algemeenheid verschilt. Een efficiënte inrichting van de economie kan op diverse manieren worden gerealiseerd, maar vertrouwen kan natuurlijk op zich ook positief worden gewaardeerd.

Instituties en vertrouwen zijn op een gecompliceerde manier aan elkaar gerelateerd. Voor een deel zijn ze complementair en voor een deel zijn ze substitueerbaar of zoals Van der Lecq (1998) opmerkt: “They are substitutable to some extent, but not entirely, since institutions cannot exist without a minimal degree of trust”. Hoe gecompliceerd deze relatie in feite is, zal in de volgende paragraaf blijken, wanneer wordt nagegaan hoe sociale normen in de loop van de tijd kunnen eroderen.

3. Sociale normen op de tocht

Sociale normen zijn gedragsregels in het intermenselijk verkeer, maar waarom houden mensen zich hieraan? Kreps (1997, p. 359) maakt bij de beantwoording van deze vraag onder meer

onderscheid tussen twee interessante vormen.⁷ (1) “Adherence, while immediately costly, leads to better treatment by others than will violation.” (2) “Adherence is desirable per se.” In het laatstgenoemde geval zijn de normen ingeprent, zodat de motivatie intrinsiek is. Men handelt op basis van hoge ethische beginselen en het zich niet houden aan de norm roept schuldgevoelens op. In het eerstgenoemde geval is de motivatie extrinsiek. De norm wordt onderhouden, omdat afwijkend gedrag leidt tot misprijzing door anderen of in het ergste geval tot sociale uitsluiting. Dit leidt tot gevoelens van schaamte. In de visie van Lal (1998) liggen dergelijke gevoelens van schuld en schaamte ten grondslag aan de sociale normen in Westerse landen.

In de experimentele psychologie wordt gesteld dat de introductie van extrinsieke motivatie de intrinsieke motivatie kan verdringen. Materiële prikkels via het marktmechanisme kunnen derhalve diep gewortelde sociale normen aantasten. Of dit het geval is en in welke mate hangt van de omstandigheden af (cf. Frey, 1997). Verdringing (crowding-out) is meer waarschijnlijk naarmate de betrekkingen tussen principaal en agent meer persoonlijk zijn, het werk interessanter is, de participatie van werknemers groter is en de toegepaste instrumenten harder zijn. Weck-Hanneman en Frey (1995) passen de crowding-out visie toe op de milieuproblematiek. Financiële sancties op vervuiling zouden volgens deze gedachtengang kunnen leiden tot een geringere intrinsieke motivatie om het milieu schoon te houden, waardoor het netto-effect van de maatregel onduidelijk is. Het effect van “crowding out” gaat echter verder dan de auteurs aangeven. Normen zijn niet specifiek, d.w.z. gericht op het handelen in bepaalde situaties, maar generiek. Als men vindt dat eerlijkheid geboden is, zal men

⁷

Yaffey (1997) onderscheidt in navolging van de psycholoog Kohlberg zes stadia van morele ontwikkeling, waarbij het hoogste stadium correspondeert met het geloof in universele morele principes. Voor een eerste benadering van de problematiek lijkt de tweedeling van Kreps voldoende.

in alle voorkomende gevallen zo handelen. “Crowding out” heeft dan niet alleen gevolgen voor de onmiddellijk betrokken markt, maar heeft “spillover” effecten naar andere markten. Bowles (1998, p. 104) spreekt in dit verband van “a norm-related analogue to the second best theorem of welfare economics: where contracts are incomplete (and hence norms may be important in attenuating market failures), more closely approximating idealized complete contracting markets may exacerbate the underlying market failure (by undermining the reproduction of socially valuable norms such as trust or reciprocity) and result in a less efficient equilibrium allocation.”

Lindbeck (1997, p. 371) geeft een ander interessant voorbeeld van de uitholling van sociale normen in de moderne welvaartsstaat. In zijn model geldt dat “the adherence to a social norm is a choice conditioned on other individuals’ adherence to the same norm”. De reden hiervoor is dat afkeuring erger is naarmate er meer mensen bij betrokken zijn, of dat het gedrag van anderen wordt opgevat als een maat voor geëigend gedrag. In beide gevallen is de motivatie extrinsiek. Toegepast op sociale uitkeringen kan dit leiden tot “benefit dependency”. Naarmate het in een maatschappij meer geaccepteerd wordt dat men van een uitkering leeft, zal men dit als een recht gaan zien. De norm, die inhoudt dat men zijn best moet doen om in zijn eigen levensonderhoud te voorzien, wordt op die manier ondermijnd. Er is sprake van *moral hazard*, waarbij men het recht op sociale voorzieningen naar zich toe trekt. Men eist het recht op en dat impliceert een gebruik dat grotere proporties aanneemt dan door de wetgever is bedoeld. Uitkeringstrekkers gaan calculerend gedrag vertonen of zoals Lindbeck (1995, p. 7) opmerkt: “We may say that they acquire subjectively felt property rights to other citizens’ incomes and tax payments”. Dit kan ertoe leiden dat de basis van de welvaartsstaat wordt ondermijnd, omdat een neerwaartse spiraal van dalende werkgelegenheid en hogere lasten de financiering van genereuze uitkeringen onmogelijk maakt. Bezuinigingen en aanpassingen zijn dan,

zoals in verschillende landen is gebleken, onvermijdelijk.

De analyse van Frey en die van Lindbeck verschillen van elkaar met betrekking tot de rol, die aan financiële prikkels wordt toegekend. Bij Frey leggen financiële prikkels een te groot gewicht in de schaal, omdat ze de intrinsieke motivatie verdringen. Daarentegen zijn er bij Lindbeck te weinig “incentives” voor het zoeken naar werk, omdat de uitkeringen te genereus zijn. De overeenkomst tussen beide benaderingswijzen is dat regelingen van geldelijke aard claims oproepen. In het geval van Frey is dat het recht om te vervuilen, terwijl bij Lindbeck het recht om werk te weigeren naar voren treedt.

Dit brengt ons bij het werk van Lal (1998, p. 169) die deze vormen van economisering van de samenleving in een breder perspectief plaatst: “‘rights chatter’ - the clamor for numerous and newly discovered individual rights - undermines the authority of those traditional civil institutions (family, church, school neighborhood) that in the past promoted both private benevolence and the lower-order ‘vigorous virtues’. The acceptance of claims to various welfare rights substitutes public for private benevolence, sapping the latter, which for classical liberals is the highest (though scarce) virtue”. In de visie van Lal is de welvaartsstaat een uitvloeisel van een te ver doorgevoerd individualisme.

Volgens deze auteur is het individualisme als levensopvatting naast de gefragmenteerde politieke structuren in het Westen een essentieel element in de ontwikkeling naar wat hij aanduidt als “Promethean growth”. Deze vorm van economische groei is gebaseerd op een alles omvattende technologische ontwikkeling. Dit in tegenstelling tot “Smithian growth”, waarbij een steeds verder gaande arbeidsverdeling centraal staat. In het verleden werd het individualisme in Westerse landen in toom gehouden door morele codes, die functioneerden op basis van gevoelens van schuld en schaamte. Het christelijk geloof speelde daarbij een belangrijke rol. De recente erosie van sociale

normen, die volgens Lal vooral in Amerika zichtbaar is, schrijft hij toe aan een voortschrijdend scepticisme met betrekking tot religie (“the death of God”) en de tanende invloed van de centrale overheid (“the decline in certainty”). Voor het Westen betekent dit iets zeer ingrijpends: “Its unique and distinctive cosmological belief, individualism, which has led to its great material prosperity has finally triumphed in the material sphere” (Lal, 1998, p. 123). Het resultaat is dat rechten op allerlei terreinen worden afgedwongen om persoonlijk voordeel te bewerkstelligen. Het nastreven van eigen belang leidt tot “right chatters” niet alleen in de sfeer van uitkeringen, maar op alle mogelijke terreinen. Men zou daaraan kunnen toevoegen dat opportunistisch en mogelijk zelfs crimineel gedrag een grotere rol gaan spelen. Vanzelfsprekend hangt hieraan een prijskaartje maar het betekent niet noodzakelijk dat de economie in elkaar stort.⁸

Platteau (1994, p. 794) is het daarmee eens maar voorziet wel ingrijpende veranderingen: “The point remains that the market society has a serious challenge before her and that, in the process of meeting it, she may undergo profound transformations”. Lal (1998, p. 176) gaat veel verder en voorspelt een terugkeer naar de verbrokkelde geografische structuur van de Middeleeuwen: “In many ways, at the frontiers of the West - for example, U.S. cities - there is a return to the Middle Ages, as ‘decent’ citizens, irrespective of race, increasingly live (or want to live) in gated communities or distant suburbs from which they commute to privately policed workplaces. The only danger lies in the public places they have to traverse in getting from home to work. These are infested with modern versions of medieval highwaymen - muggers and carjackers. This growing failure of Western states to provide the most basic of public goods - guaranteeing their citizens’ safety - is eroding their

⁸

Krelle (1998) spreekt van “den Sinn des Bösen”, waarmee hij bedoelt dat het breken van normen tot een positieve ontwikkeling *kan* leiden met een grotere welvaart dan zonder afwijkingen van de norm het geval zou zijn.

legitimacy, but it need not dissipate the economic vigor of the West, *pace* the Middle Ages. This failure, however, will make the West a dangerous place in which to live.” (Lal, 1998, p. 176)

Het is interessant de visie van Lal te vergelijken met die van Inglehart (1997). Laatstgenoemde auteur baseert zijn visie op empirisch onderzoek naar de veranderingen in normen in waarden in een groot aantal landen. Daaruit leidt hij af dat er sinds 1990 een significante verschuiving van normen en waarden is opgetreden in rijke landen. Deze verschuiving is te typeren als een overgang van het Modernisme naar het Post-modernisme. Het Modernisme is verbonden met industrialisatie en economische groei. Discipline, werklust, spaarzin en acceptatie van gezag kenmerken het Modernisme. Deze factoren, die ook door Max Weber zijn benadrukt, hangen in de visie van Inglehart samen met het overwinnen van economische schaarste. Waar Weber vooral de invloed van cultuur op de economie benadrukt en Marx uitgaat van een economisch determinisme, kiest Inglehart (1997, p. 7 en p. 341) - evenals overigens ook Lal - voor een middenweg: “Economic, cultural, and political change go together in coherent patterns that are changing the world in predictable ways”. Het Post-modernisme is in deze optiek een logisch uitvloeisel van de toenemende welvaart en de daaraan gekoppelde zekerheden in de moderne welvaartsstaat. De vraag is dan wat het Post-modernisme precies inhoudt.

Volgens Inglehart gaat het daarbij vooral om de wens tot zelfexpressie en de verwerping van traditionele autoritaire structuren. De moderne mens wil de ruimte om zijn consumptieve activiteiten ten volle te kunnen ontplooien. Daarbij hoort ook dat normen, die de vrijheid inperken, over boord worden gezet. Men zou kunnen zeggen, dat de mensen willen leven zoals vorsten en edellieden in de Middeleeuwen voor wie toen andere (morele) wetten golden dan voor het gewone volk. Het huidige productieniveau staat velen toe te delen in de hoge welvaart. Dit leidt echter tot een andere kijk op

de werkelijkheid, zoals Inglehart (1997, p. 31) benadrukt: “This shift in world view and motivations springs from the fact that there is a fundamental difference between growing up with an awareness that survival is precarious, and growing up with the feeling that one’s survival can be taken for granted.”

Overigens ziet Inglehart de overgang van Modernisme naar Post-moderne als een geleidelijk proces, waarbij jongere generaties een dominante rol vervullen. Culturele veranderingen gaan met vertraging gepaard. Sommige Post-modernistische auteurs hebben hier te weinig oog voor, zoals blijkt uit hun conclusie “that there is no longer any basis by which universal moral standards could be validated: both God and Marx are dead” (Inglehart, 1997, p. 26). Mensen houden soms lang vast aan bestaande tradities en God is zeker niet voor iedereen dood. Er zijn bovendien andere kanten aan het Post-modernisme. De wens tot zelfexpressie is verbonden met het streven naar kwaliteitsverbetering en het zoeken naar zingevende aspecten in het bestaan. De opkomende zorg voor het milieu is daarvan een duidelijk bewijs. Verder verwacht Inglehart dat bepaalde trends in de toekomst zullen worden omgebogen. Een volledig los geslagen cultuur komt zichzelf uiteindelijk tegen. Een eerste teken aan de wand is de weer toenemende betekenis die in bijna alle onderzochte landen wordt gehecht aan de rol van het gezin in de samenleving. Eén en ander leidt tot de speculatie dat andere normen en waarden, misschien in de vorm van oude wijn in nieuwe vaten, zullen worden gegenereerd die de samenleving bijeenhouden: “Humans are rational beings that need both material sustenance and a moral orientation in order to function well. The search for meaning and purpose in life will continue” (Inglehart, 1997, p. 341).

Er zijn diverse overeenkomsten in het werk van Lal en Inglehart. Beide auteurs benadrukken de opkomst van het individu in de samenleving. De manier waarop zij tot deze bevinding komen is

echter nogal verschillend. Inglehart baseert zijn visie op empirisch onderzoek, waarbij mensen in een groot aantal landen zich op verschillende tijdstippen uitspreken over normen en waarden. Daarentegen legt Lal een groter accent op historisch en multidisciplinair onderzoek. Beide auteurs concentreren zich op de interactie tussen economie en cultuur, waarbij de strenge hypothetisch-deductieve methode moet wijken voor een meer retorische aanpak. Maar dit maakt hun werk niet minder waardevol. Integendeel, de bestudering van de kernvraagstukken van een samenleving is niet gebaat bij alleen maar isolerende abstractie. Er is nog een kenmerkend verschil tussen de ontwikkelingseconoom Lal en de sociaal-econoom Inglehart. Lal schijnt het Westen te hebben opgegeven en zet zijn kaarten op de grote Oosterse culturen (Hindoeïsme en Boeddhisme). In zijn visie kan het marktsysteem in het sociale stramien van deze culturen worden ingebouwd zonder gevaar voor de erosie van de bestaande sociale normen. De reden die hiervoor wordt gegeven, is dat deze culturen niet zijn gebaseerd op het individualisme dat kenmerkend is voor het Westen. In tegenstelling tot Lal is Inglehart gematigd optimistisch over de toekomst van de Westerse cultuur. Hij maakt echter niet duidelijk op welke manier de voorspelde ombuiging van Post-modernistische trends verbonden is met verwachte economische ontwikkelingen. Om daar enig zicht op te krijgen, is het gewenst de moderne consumptiemaatschappij nader onder de loupe te nemen.

4. *Interdependente consumptiepatronen*

Kritiek op de economisering of commercialisering van de samenleving is niet nieuw. Eind jaren vijftig schrijft Röpke (1958, p. 174) in zijn bekende boek *Jenseits von Angebot und Nachfrage*: “Es ist der wahre Fluch der Kommerzialisierung, daß hier das Überquellen des Marktes und seiner Maßstäbe auf bereiche, die jenseits von Angebot und Nachfrage liegen sollte, die eigentlichen Ziele,

Würden und Würzen des Lebens in einer Weise opfert, die, wie wir bereits früher einmal notiert haben, das Leben unerträglich häßlich, würdelos und langweilig machen muß”. De toon is sterk moraliserend en paternalistisch, zoals min of meer gebruikelijk in het Duitsland van die jaren. Niettemin heeft Röpke wel een punt, maar om daar achter te komen moet de relatie tussen consumptie en welvaart zorgvuldig worden geanalyseerd.

In de gangbare neo-klassieke economie wordt uitgegaan van consumenten, die weten wat hun behoeften zijn en hoe ze die kunnen bevredigen. Producenten stellen zich hierop in en als de markten goed werken resulteert een efficiënte goederenvoorziening. Deze visie vindt veelvuldig toepassing bij de beoordeling van de inrichting van de economie. Marktwerving en instituties worden beoordeeld in het kader van de economische efficiëntie. Er valt echter wel wat af te dingen op het fundamentele uitgangspunt van deze benadering. In zijn fascinerend boek *The Joyless Economy* zegt Scitovsky (1976, p. 5) hierover: “That approach overlooks the fact that tastes are highly variable, easily influenced by example, custom, and suggestion, constantly changed by the accumulation of experience, and modified by changing prices and the availability of some satisfactions and the unavailability of others”. Met andere woorden: preferenties zijn endogeen, ze hangen *mede* af van de concrete economische werkelijkheid.⁹ Daarmee is echter niet alles gezegd. Consumenten staan in de wereld met beperkte mogelijkheden. Er is sprake van begrensde rationaliteit, waarbij de mens niet altijd volledig kan bepalen wat goed voor hem is.

Dit verklaart dat de consumptie in rijke landen twee drijvende krachten kent, te weten imitatie-

⁹ In zekere zin wordt ook in de moderne groeitheorie rekening gehouden met endogene preferenties, indien wordt gepostuleerd dat mensen een voorkeur voor variëteit hebben. Nieuwe producten krijgen dan een plaats naast reeds bestaande producten in de nutsfunctie. Zie hiervoor bijvoorbeeld Grossman en Helpman (1991).

gedag (“reference drift”) en gewoonte-vorming (“preference drift”). De ideeën omtrent imitatief consumptie-gedrag zijn al oud en gaan, zoals zo vele gedachten, zelfs terug tot Adam Smith (zie Schor, 1997). Mensen willen bij de groep horen en ook uitblinken ten opzichte van anderen. Ze zijn uit op het verwerven van status. In de moderne samenleving kan dit onder meer door het verkrijgen van relatief hoge inkomens en het consumeren van goederen waarmee met de aandacht van anderen trekt. Het gaat hierbij vooral om luxe goederen van diverse aard (auto’s, apparatuur, reizen, etc.). De invloed van relatieve preferenties is daarom vooral zichtbaar in de economie van de overvloed. Scitovsky (1976, p. 115) wijst op de diepere achtergrond van dit verlangen naar erkenning: “Status seeking, the wish to belong, the asserting and cementing of one’s membership in the group is a deep-seated and very natural drive whose origin and universality go beyond man and are explained by that most basic of drives, the desire to survive”. (p. 115)

Zoals Schor (1997) aantoont, is er inmiddels voldoende empirische evidentie verzameld om de relatieve consumptie hypothese te valideren. In een wereld met een dominerende rol van de televisie hebben sociale consumptienormen niet enkel meer betrekking op referentiegroepen in de omgeving van de consument. “There are other sources of information about social consumption norms, the most widely recognized being the media”, zegt Schor (1997, p. 24). Er blijkt een empirisch verband te bestaan tussen meer televisie kijken en meer consumeren. Dit aspect van de consumptiemaatschappij wordt overigens ook benadrukt in het reeds genoemde boek van Röpke over de relatie tussen economie en maatschappij.

In het geval van “preference drift” is sprake van een intern mechanisme. De consument streeft naar het bereiken van een bepaald consumptie-niveau, maar als dat niveau eenmaal bereikt is, valt het resultaat tegen. Het bereikte resultaat levert na korte tijd niet meer de gewenste prikkels op. De luxe

consumptie gaat over in een gewoonte, die men echter niet los kan laten zonder een gevoel van frustratie. Gewenning en in het ergste geval verslaving zijn kenmerkend voor de economie van de overvloed. Nieuwe stimuli en nieuwe prikkels vereisen een stijging van de consumptie. De lat moet steeds hoger worden gelegd, maar het levert uiteindelijk weinig op in termen van welvaart. Schor (1997, p. 31) formuleert dit op stellige wijze: “Once a reasonable level of affluence is reached (and perhaps even before that point), it appears that there is very little evidence to support the view that more consumption makes people better off”. Empirisch onderzoek op basis van enquêtes in de Verenigde Staten van Amerika op een bepaald moment en panel data laten zien dat het verband tussen inkomen (als proxy voor consumptie) en diverse maatstaven ter meting van geluk gering is.¹⁰ Strikt genomen is deze bevinding niet in strijd met de neo-klassieke theorie, omdat een afnemend marginaal nut van de totale consumptie in deze theorie niet wordt uitgesloten. Terecht tekent Schor (1997, p. 34) hierbij aan: “However, it may be worth noting that economists rarely take such a possibility seriously”.

De beide drijfveren van het gedrag, “reference drift” en “preference drift” hangen met elkaar samen. Als status zoeken leidt tot een stijging van het consumptieniveau zal dit na verloop van tijd tot gewenning leiden. Dit is een belangrijke component bij het vasthouden aan een hoog consumptieniveau. De mens staat onder pressie van de moderne economie, zoals Scitovsky (1976, p. 132) op kernachtige wijze verwoordt: “Status and rank are themselves habit-forming: losing status and losing rank can be a source of suffering and the fear of losing them a source of modern society. Indeed, competitive pressures, the tension of modern society, usually refer to the anxiety due to the ever-

¹⁰ Naast gewoontevorming kan ook imitatiegedrag leiden tot een zwak verband tussen consumptie en geluk of nut. Cooper en García-Peñalosa (1998) ontwikkelen een model waarbij de expansie van status goederen gepaard gaat met een negatieve groeivoet van het nut.

present dangers of such loss”. Het verschijnsel van de begrensde rationaliteit speelt aldus een belangrijke rol in de economieën van rijke landen.

Het stimuleren van consumptieve bestedingen kan ten koste gaan van de besparingen, maar ook het maken van meer uren bevorderen. Dit laatste aspect is een essentieel onderdeel van de theorie van Schor zoals in haar boeken *The Overworked American* (1992) en *The Overspent American* (1998) is uiteengezet. “The cycle of work and spend” houdt in dat mensen meer werken om meer te kunnen consumeren en dat producenten er zodoende belang bij hebben om mensen meer te laten werken. Tijd is het schaarse goed, dat in de knel komt met belangrijke repercussies voor de inrichting van de maatschappij: “Much of what we value about our lives - friendship, family, community, and civic society, is built on the resource of time”. (Schor, 1997, p. 8). De analyse heeft voornamelijk betrekking op de Verenigde Staten, maar de auteur is ervan overtuigd dat de ontwikkelingen in Europa dezelfde kant opgaan.

De situatie waarbij mensen elkaar imiteren als het gaat om de consumptie van voornamelijk duurzame producten wordt door Schor vergeleken met het gevangenenspel (Prisoners’ dilemma). In dit spel is samenwerking het beste voor eenieder, maar zolang samenwerking niet gegarandeerd kan worden, blijft het voordelig om een niet-coöperatieve strategie te kiezen. Toegepast op het relatieve consumptiemodel betekent dit dat alle partijen beter af zouden zijn als de imitatieve consumptie kan worden geëlimineerd. Deze consumptie geeft immers geen echte bevrediging van behoeften, maar wordt opgeroepen door niet-coöperatieve sociale relaties. In het geval van “reference drift” doet zich volgens Schor (1997, p. 32-33) een analoge situatie voor: “Similarly, there is a kind of Prisoners’ Dilemma occurring on an intra-individual basis”. De consument in het heden en dezelfde consument in de toekomst zijn als het ware niet in staat de bestedingen te coördineren, vanwege de voortdurende

inflatie van aspiraties.

Samenvattend, kan worden gesteld dat er oneigenlijke facetten zitten in de moderne consumptiemaatschappij. Er gebeurt wat anders dan men op grond van dieper gelegen voorkeuren zou willen. Daar komt nog bij dat de normerosie, waarvan in de vorige paragraaf sprake was, het ontstaan van negatieve externe consumptie-effecten bevordert (milieuvervuiling, lawaai, onveiligheid, e.d.). Bovendien kan de groei van de particuliere consumptie de publieke bestedingen verdringen. “Preference drift” en “reference drift” stimuleren de particuliere consumptie. Als dit de bereidheid om belasting te betalen aantast, kan de publieke consumptie onder druk komen te staan.¹¹ Daardoor kunnen spanningen ontstaan met betrekking tot diverse voorzieningen in de collectieve of semi-collectieve sector (zorg, veiligheid, onderwijs). De vraag is hoe de verschillende negatieve ervaringen en teleurstellingen kunnen worden gekanaliseerd. Een soortgelijke vraag heeft ook Schor (1997, pp. 38-39) aan het einde van haar betoog: “Shall we opt for another half century of long hours, accelerating consumption, and an increasing pace of life, the option offered up to us by the global free market economy? Or shall we consciously choose for something different, for lives in which we pay close attention to deeper satisfaction: to time, to personal connections, to a moral and spiritual life?” Misschien is de intentie hier wat al te idealistisch verwoord, maar dat de roep om alternatieven luider wordt, lijkt niet denkbeeldig. Het cruciale punt is daarbij of gemeenschappen, d.w.z. samenlevingen met een zekere wederzijdse sympathie zoals verenigingen, coöperaties, buurtschappen voldoende gewicht in de schaal kunnen leggen. Oplossingen dienen aan te sluiten bij specifieke omstandigheden in tijd en ruimte. Van bovenaf kunnen op zijn best gunstige uitgangspunten worden geschapen (bijv.

¹¹ Bij gegeven tarieven induceert een grotere activiteit in de particuliere sector additionele belastingopbrengsten. Een vergroting van het productiepotentieel kan dan voor een deel worden aangewend om extra collectieve goederen te produceren.

in de vorm van een zekere fiscale autonomie op lokaal niveau).

5. *Conclusies*

De moderne welvaartsstaat wordt niet alleen gekenmerkt door een hoog consumptieniveau maar ook door diverse vormen van “rights chatter”, zoals Lal (1997) dit noemt. Individuen eisen allerlei rechten op en procederen om hun gelijk te halen. De maatschappij is sterk geïndividualiseerd en tal van sociale normen zijn aan erosie onderhevig. De afkalving van normen kan leiden tot een zekere mate van inefficiëntie, die maar zeer ten dele door institutionele vormgeving kan worden gecorrigeerd. De instelling van financiële prikkels kan zelfs tot een verdringing van de intrinsieke motivatie leiden. De inefficiëntie die met het verlies van sociale normen gepaard gaat, lijkt echter niet van doorslaggevende betekenis in een dynamisch kapitalisme. Innovatie gedijt vaak goed in een omgeving met geringe institutionele en sociale beperkingen. De op Marx geïnspireerde gedachte dat het systeem zijn eigen graf graaft, snijdt daarom weinig hout.

De economisering van de samenleving roept echter wel reacties op. De ontmaskering van status consumptie, de onverwachte teleurstelling bij het bereiken van aspiratie-niveau's en de toenemende negatieve externe effecten, mede onder invloed van het tanend normbesef, zaaien twijfel omtrent de inrichting van de economie. De boodschap dat volledig vrije markten in een zo groot mogelijk aantal tot een maximale welvaart leiden, wordt zowel binnen de wetenschap als daarbuiten met enige scepsis bekeken. Een te ver doorgeschoten ontwikkeling van het marktsysteem wekt onbehagen. Zoals Adam Smith al wist, speelt ook de behoefte aan gemeenschap een rol in het menselijk bestaan. Wederzijdse sympathie is een diep geworteld aspect van het waardensysteem, dat verwezenlijking behoeft.

Het Siberisch experiment, besproken in paragraaf 1, wijst hierbij de weg. In de stad Soergoet

wordt de visie gehuldigd dat productie en consumptie mede ten dienste staan van de eigen gemeenschap. De (internationale) arbeidsverdeling wordt er niet *in extremis* doorgevoerd, zoals in de stad Neftejoegansk wel het geval is. Daardoor blijven belangrijke sociale verhoudingen in stand. Het experiment laat zien dat bij de afruil tussen autarkie en arbeidsverdeling niet enkele transactiekosten maar ook communautaire betrekkingen een rol zouden moeten spelen.

Literatuur

Bowles, S. (1998), “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions”, *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 75-111.

Coase, R.H. (1976), “Adam Smith’s View of Man”, *Journal of Law and Economics*,, pp. 529-546.

Cooper, B. en C. García-Peñalosa (1998), “Status Effects and Negative Utility Growth”, Discussion Paper No. 150. Nuffield College, Oxford, December 1998.

Dasgupta, P. (1988), “Trust as a Commodity” in D. Gambetta (red.), *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford.

Elster, J. (1989), “Social Norms and Economic Theory”, *Journal of Economic Perspectives*, 3, pp. 99-117.

Fukuyama, F. (1995), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Hamish Hamilton, Londen.

Frey, B.S., *Not Just For the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, U.K.

Grossman, G.M. en E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, Mass.

Inglehart, R. (1997), *Modernization and Postmodernization*. Cultural, Economic and Political Changes in 43 Societies. Princeton University Press, Princeton.

Krelle, W. (1998), "Ökonomische Grundlagen der Ethik", Universität Bonn, Discussion Paper, No. B-428.

Kreps, D.M. (1997), "Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives", *American Economic Review*, May 1997, 87, pp. 359-364.

Lal, D. (1998), *Unintended Consequences*, MIT Press, Cambridge, Mass.

Lecq, F. van der (1998), *Money, Coordination and Prices*, Labyrint Publication, Capelle a/d IJssel.

Lindbeck, A. (1995), "Welfare State Disincentives with Endogenous Habits and Norms", Research Memorandum 9505, OCFEB, Erasmus University Rotterdam.

Lindbeck, A. (1997), "Incentives and Social Norms in Household Behavior", *American Economic Review*, May 1997, 87, pp. 370-377.

North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Platteau, J.-Ph. (1994), "Behind the Market Stage Where Real Societies Exist-Part II: The Role of Moral Norms", *Journal of Development Studies*, 30, pp. 753-817.

Röpke, W. (1958), *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, Rentsch, Erlench-Zürich.

Romer, P.M. (1995), "Preferences, Promises, and the Politics of Entitlement", in V.R.Fuchs (red.), *Individual and Social Responsibility. Child Care, Education, Medical Care, and Long-Term Care in America*, The University of Chicago Press, Chicago en Londen.

Schor, J.B. (1997), *Beyond an Economy of Work and Spend*, Tilburg University Press, Tilburg.

Scitovsky, T. (1976), *The Joyless Economy. An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, Oxford University Press, New York en Londen.

Smith, A. (1937), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (uitgave E. Cannan).

Smith, A. (1969), *The Theory of Moral Sentiments* (uitgave E.G. West).

Weck-Hanneman H. en B.S. Frey (1995), “Are incentive instruments as good as economists believe? Some new considerations” in A.L. Bovenberg en S. Cnossen (red.), *Public Finance and the Environment in an Imperfect World*, Kluwer.

Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.

Yaffey, M. (1997), “Moral standards and transaction costs: long-term effects”, in K. Nielsen en B. Johnson (red.). *Institutions and Economic Change*. New Perspectives on Markets, Firms and Technology.